

Les relations, les contacts, les réseaux et l'influence

Il est plus facile d'instaurer la confiance dans le cadre d'un réseau familial, mais cette confiance est à la base de toutes les relations. L'intérêt de quelqu'un qui est en affaire, comme associé, dépend dans une large mesure de ses relations. Dans le milieu mexicain des affaires, mentionner le nom des gens qu'on connaît est un véritable passe-temps. Une personne qui a la confiance de gens influents se verra conférer une plus grande influence parce qu'elle semble plus fiable. Il est donc excellent pour les affaires de disposer d'un réseau d'amis qui repose sur la confiance.

Les gens d'affaires mexicains appartiennent à des réseaux d'affaires et sociaux de divers niveaux qui déterminent ensuite la réussite de leurs entreprises. On pénètre le plus souvent ces cercles fermés de personnes qui se font confiance grâce à des liens familiaux, à des relations d'affaires ou en occupant des postes au gouvernement.

L'élite

Au Mexique, comme dans la plupart des cultures latines, une personne fait ou non partie de l'élite des affaires qui détient l'essentiel du pouvoir économique. L'exclusion de ce cercle d'influence peut avoir un effet néfaste sur n'importe quelle entreprise. Un Canadien aura rarement accès à cette élite de plein droit. Par contre, les partenaires mexicains peuvent aider à ce que l'entreprise n'en soit pas totalement exclue. Le partenaire mexicain peut ouvrir des portes pour permettre aux dirigeants canadiens d'avoir dans une certaine mesure accès à cette élite puissante.

Les réseaux sociaux et les réseaux d'affaires

Alors que les Canadiens s'efforcent d'isoler leur travail de leur vie personnelle, les Mexicains tendent à faire le contraire. On estime qu'il est bon pour les affaires de devenir des amis personnels de ses associés, surtout parce que cela réduit la possibilité d'être trompé et accroît les possibilités d'affaires découlant d'un traitement privilégié.

Mélanger les affaires et le plaisir est une façon très efficace d'emporter la confiance et de développer des relations d'affaires. Cela ne veut toutefois pas dire que les Mexicains sont cyniques dans leurs relations personnelles. Ils sont sincères en amitié et aussi désireux de vous inspirer confiance que d'avoir confiance en vous.